

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

経営理念

喜びを企画して世の中を面白くする。人にとって万国共通の永遠なるニーズである『喜び』を世界中に届けることを理念とする。

売上高
300億円

経常利益
20億円

② 中長期の経営戦略

1. 新商品企画開発

ブランド整理、既存ブランド強化、新規ブランド開発、スポットブランド、ODM・プライベートブランド強化。

3. 主力ブランド育成

プロモーション強化、リニューアル時の付加価値向上、海外生産による原価低減を進める。

2. テスト&ロール新ルール

発売前の市場リサーチで可否検証、テスト販売で実績構築後、No.1施策で商談・売場確保を目指す。

4. 戦略的M&A推進

ファブレスメーカーとのM&Aで新事業領域拡大。既に4社とのM&A実績によりシナジー創出。

③ 対処すべき課題

① 新商品企画開発強化

- ・『売るノウハウ』を『ヒット商品企画メソッド』に体系化し研修を実施。
- ・『BUZZMADE』を市場に開放し『ヒットの芽』を『ヒット商品』へ育成。
- ・事業の飛躍的成長に貢献。

② 戦略的M&A推進

- ・4社のM&A実績からシナジー効果で競争優位性確立。
- ・新事業領域参入による非連続的成長を創出。
- ・業務提携含むアライアンス推進を強化。

③ 人材採用育成強化

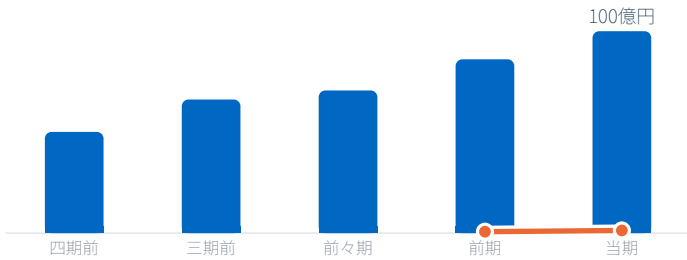
- ・経営理念・ビジョンに共感する高熱意人材の採用強化。
- ・人事制度・教育システムの刷新によるキャリア成長支援。
- ・従業員エンゲージメント向上とスキル蓄積投資。

面接で使えるポイント

- ・『売るノウハウ』と『BUZZMADE』を活用し、一般の方々のモノづくりアイデア収益化を支援する点。
- ・2030年度に売上高300億円、経常利益20億円の達成に向けた戦略的M&Aと事業領域拡大。
- ・2024年3月設立米国現地法人でFREEZETECH販路を拡大し、海外市場への進出を推進中。

証券コード 4935

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

要するに
化学業界に分類される上場企業で、売上規模は直近
期で100億円

主力事業・セグメント

- ・化学（セグメント未開示）

強み・特徴（公開データから）

- ・－（判定に必要な数値が未開示）

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

暗記する数字3つ

連結売上高
100億円営業利益率
1.3%財務健康度
13点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 37.5（当サイト算出の参考指標）

平均年収
526万円

化学内 192位/204社

平均年齢
36.01歳

化学内 196位/204社

平均勤続
5.1年

化学内 193位/204社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース十一言

参考: リベルタ[4935]: 当社、今治造船、クラボウ、ハイドサイン

